


Caroline en Jan Kolff

Caroline en Jan Kolff investeren in internationale koe-families met hoge genoomfokwaarden. Op het eigen erf organiseren ze een veiling van dertig dieren.



Aantal koeien:	40
Aantal stuks jongvee:	70
Hoeveelheid land:	35 hectare
Bedrijf in Frankrijk:	90 dieren, 73 hectare

Het veilingpodium is al klaar en in de schuur staat een stapel pallets gereed waarop de veilingdieren gepresenteerd gaan worden. Jan (50) en Caroline (49) Kolff zijn druk bezig met de voorbereiding van een fokveeveiling, die ze op 21 mei samen met het bedrijf Diamond Genetics op het eigen erf in Woudrichem organiseren. 'Door een goede melkprijs is de fokkerijmarkt positief gestemd, er is veel vraag naar topdieren met hoge genoomfokwaarden en een veiling als deze is uniek in haar soort', legt Jan Kolff de reden van de openbare verkoop uit.

Je hoeft Kolff niets uit te leggen over topveeveilingen. Hij bezocht ze wereldwijd en menigmaal vertrok hij met een veilingtopper naar huis. De familie Kolff, die werkt met de stalnaam JK Eder Holsteins, is geen onbekende in de internationale topfokkerij. Wie een rondje langs de koeien in het land loopt, ziet dieren uit befaamde koe-families met Italiaanse, Duitse, Britse, Franse, Deense, Luxemburgse, Belgische en Nederlandse oormerken. 'We investeren in dieren waarvan we denken dat er vraag is naar nakomelingen. Wanneer we zulke dieren zelf niet hebben, dan kopen we ze. In onze stal zijn ook alle dieren te koop. We hebben met geen enkel dier een speciale emotionele band', klinkt het stellig. 'Dat is niet hard, dat is gewoon zakelijk.'

Die zakelijkheid is nodig volgens Kolff vanwege het melkquotum van 350.000 kilogram en de 35 hectare. 'Onze bedrijfsomvang is beperkt; we moeten jaarlijks de helft van onze inkomsten uit de fok-

Jan Kolff: 'We hebben met geen enkel dier een speciale band. Dat is niet hard, dat is zakelijk'

Fokkerij in de hoogste versnelling

Jan en Caroline Kolff fokken wat de markt vraagt. Met succes, al 25 jaar kopen en verkopen ze regelmatig een veilingtopper.

Voor het eerst organiseren ze zelf een veiling op het eigen erf met dieren waarvan de genoomfokwaarde bekend is.

tekst Jaap van der Knaap

kerij halen', aldus Jan. Een handelaar in topvee wil hij zichzelf niet noemen, wel een ondernemer. 'We hadden ervoor kunnen kiezen om te investeren in quotum en te groeien. Maar daarin zie ik geen uitdaging. Bovendien, ik vind dat investeren in quotum een te laag rendement geeft.' Snel rekenen hoef je Kolff niet te leren. Zijn eerste embryoaankoop in de jaren tachtig uit het Delta-programma leverde drie kalveren op die stuk voor stuk voor veel geld werden verkocht. 'Dat was snel verdiend en het was nog leuk werk ook. Van dat geld kocht ik embryo's waaruit Mascotdochter Delta Eugenie werd geboren. Haar verkoop zorgde voor veel naamsbekendheid. Daarvan kon ik profiteren omdat ik haar Jabotdochter had gehouden die ik kon spoelen.'

Jaarlijks 50 tot 70 et-sessies

Er zijn niet veel veehouders die al meer dan 25 jaar lang actief zijn op het toneel van de topfokkerij. 'Je moet er echt voor gaan, alle ontwikkelingen willen lezen, potentiële kopers ontvangen en netwerken; werken in topfokkerij is arbeidsintensief', ervaart Jan. 'Ik heb daarom een paar jaar geleden 100.000 kilogram melkquotum verkocht om meer tijd en aandacht te kunnen besteden aan fokkerij.' Een andere reden voor de quotumverkoop was dat de 27 jaar oude stal meer dan vol zat. Er is plaats voor veertig dieren die momenteel op een gemengd rantsoen van gras en mais op een 305 dagenproductie zitten van 10.204 kg melk met 4,13% vet en 3,47% eiwit. 'De stal functioneert nog goed. Sommige koeien heb-

ben weleens een dikke hak bij gebrek aan diepstrooiselboxen, maar ik merk dat spoelkoeien dikwijls gemakkelijk melk uitliggen. Doordat we koematrasen hebben, zijn de boxen toch goed schoon te maken.'

In de stal schuilen diverse spoelkoeien; jaarlijks vinden er vijftig tot zeventig et-sessies plaats. Kolff laat de embryo's implanteren in eigen dieren en op een aantal ontvangsterbedrijven, maar verkoopt ongeveer zeventig procent van de embryo's. Een klein deel van de embryo's gaat naar zijn melkveebedrijf in Frankrijk dat hij in 2003 kocht. 'Een goede investering', noemt hij het bedrijf met drie ton melk en 73 hectare grond. 'De kostprijs ligt er een stuk lager; ik pacht de grond voor 140 euro per hectare. Naast de goede investering vind ik het ook leuk om zo nu en dan in Frankrijk even met het gezin uit te blazen.'

Veiling geen ruilbeurs

Voor de veiling staan dertig dieren en zeven embryo's in de catalogus. Van alle dieren is de genoomfokwaarde bekend. 'Het wordt hier geen ruilbeurs', reageert Kolff op de opmerking dat op veilingen vaak een beperkte groep fokkers elkaars veilingdieren koopt. 'Wanneer ik twee volle zusjes heb, verkoop ik degene met de hoogste genoomfokwaarde.' Alles draait nu om genoomfokwaarden ervaart Kolff. 'Door genoomselectie zijn fokwaarden betrouwbaarder

geworden en daarmee is de slagingskans van een stiermoeder hoger. Daardoor zijn de prijzen wel fors gestegen en die van de topdieren vervijfvoudigd.' Om de risico's van de hoge aanschafprijzen te spreiden koopt Kolff daarom steeds vaker dieren samen met partners.

Is Kolff blij met genoomfokwaarden? 'Genomics betekent een omslag in de fokkerij; het is fokkerij in de hoogste versnelling. Mijn mening daarover is niet belangrijk; het heeft geen zin wanneer ik iets anders ga doen dan waar ki-organisaties om vragen. Ik bekijk het zakelijk; ik fok wat de markt vraagt.' Om die markt te bedienen gebruikt Kolff momenteel 90 procent genoomdieren en koopt hij dieren met een hoge genoomfokwaarde. 'Ik kijk naar de hoogte van de genoomfokwaarde en naar de afstamming', legt Kolff zijn strategie uit. 'In het verleden keek je meer naar de koe zelf, maar dat is nu minder belangrijk. De variatie aan gebruikte stiervaders is erg groot en kan morgen al weer anders zijn. Ik kan geen stier noemen die we afgelopen tijd heel veel hebben ingezet.' Hoewel Kolff een aantal dieren bezit met een torenhoge genoomfokwaarde, kijkt hij uit naar het jaar 2013 wanneer het

Amerikaanse stamboek de genoomtest voor stieren vrijgeeft. 'Wanneer ik nu vier volle broertjes heb, worden ze getest door de ki-organisaties en gaat alleen de beste weg voor een vast afgesproken prijs. Het maakt niet uit of dit stiertje een genoomfokwaarde heeft van 2000 of 2400 GTPI. Vanaf 2013 kan ik zelf vier stiertjes laten testen en op basis van de uitslag er een marktprijs aan hangen. Dan ligt de regie weer bij de fokker.'

Natuurlijk veilingpodium

Een potentiële veilingtopper noemt Kolff de vaars O-Bee HWK Jet Stream Ina (v. Jetstream). 'Ze heeft een afwijkende bloedvoering, een hoge genoomfokwaarde en is een van de spaarzame nakomelingen uit de familie van O Man. Ik merk dat er steeds meer vraag komt naar koeien met een outcrossbloedvoering.' Kolff wijst naar een heuvel in het land. 'Die heuvel maakte ik deze winter. Dat is straks het veilingpodium. Ik heb vaak genoeg gezien dat kalveren in spagaat uitgleden op het veilingpodium. Als boer weet je dan genoeg, met zo'n kalf komt het vaak niet meer goed. Met dit natuurlijke veilingpodium zal dat bij ons niet gebeuren.' |



Darling (Mr Sam uit Delliafamilie), 87 punten, voor het veilingpodium. Op de veiling worden een kalf en embryo's van haar verkocht